
EL DISTRITO INDUSTRIAL Y EL «VIRAJE TERRITORIAL» EN EL ANÁLISIS DEL CAMBIO ECONÓMICO

FABIO SFORZI^(*)

Departamento de Economía.
Universidad de Parma

El problema del papel del territorio en el análisis del cambio económico ha sido una cuestión virtualmente ausente del panorama de los estudios económicos y geográficos, hasta que, en Italia, al final de los años sesenta, Giacomo Becattini formuló la tesis de que la expansión de la industria puede tener lugar por proliferación de empresas, además de por aumento de

las dimensiones empresariales (Irpel, 1969) (1). Al expandirse el mercado de un determinado conjunto de bienes, en presencia de una demanda fragmentada y variable, el movimiento de crecimiento de la industria se realiza mediante una progresiva división del trabajo entre empresas que se especializan en productos, partes de producto y fases de producción, de tal manera que se genera un flujo de economías externas a cada empresa por separado, pero internas a la industria localizada, es decir, en el lugar donde se desarrolla la producción.

Por tanto «la entidad del flujo de economías externas mencionado no depende solamente de la dimensión del mercado, sino también de la contigüidad territorial de las empresas que actúan en las diversas fases. De aquí se deriva una ventaja a menudo decisiva para las empresas territorialmente agrupadas con respecto a aquéllas aisladas» (Irpel, 1969, pp. 131-132).

Organización de la producción y mecanismos de difusión de los conocimientos productivos sustentan tal

proceso que se autoalimenta en el tiempo, de tal manera que cuando una industria se ha establecido en un lugar tiende a permanecer allí mucho tiempo.

El proceso productivo es considerado aquí desde el punto de vista del lugar en el que éste se desarrolla, y no del de la empresa individual o del sector. Y es un hecho que las economías externas de las que hablamos aquí estén vinculadas a la organización territorial de la industria, que es lo que las distingue de las genéricas economías externas derivadas de la tendencia a la aglomeración de los establecimientos industriales (2).

El hecho de que la reflexión sobre la naturaleza territorial del desarrollo industrial de la pequeña empresa se hubiera producido con referencia a la economía toscana, en lugar de a la economía italiana, redujo el alcance general de la tesis interpretativa y limitó por ello su circulación en la comunidad científica, impidiendo una comparación directa con las interpretaciones del cambio económico italiano en-

tonces habituales. Merece la pena recordar que la interpretación de la economía italiana estaba sólidamente ligada al dualismo territorial, derivado del dualismo en la estructura industrial (Valli, 1987). Una situación teórica en la que el territorio no desarrolla ningún papel, al estar concebido como una coordenada geográfica.

Sin embargo, en la Italia de la época, donde economía y política se tomaban en serio recíprocamente, como demuestran las polémicas, a veces ásperas, que se desarrollaban periódicamente sobre la relación entre decisiones políticas y teorías económicas, el empleo de las economías externas, cuyo origen marshalliano fue evidente, no pasó inobservado, hasta el punto de ser criticado, al mismo tiempo, tanto en el campo de la teoría económica como en el de la acción política; estaba en discusión la forma de afrontar la política de las reformas sobre la programación económica regional y el modo de entender esta última en sus relaciones con la programación económica nacional, que estaba tomando vigor bajo el impulso de las recién nacidas regiones administrativas (Becattini, 1987b) (3).

VUELCO EN EL ANÁLISIS DEL CAMBIO ECONÓMICO



El estudio de 1969 sobre la Toscana representó una discontinuidad en la interpretación del cambio económico porque el recurso a las economías externas como eje explicativo —economías teóricamente inconcebibles fuera de la concentración geográfica de empresas que actúan en las diversas fases de un mismo proceso productivo, es decir, fuera de su pertenencia a un lugar que ellas mismas contribuyen a determinar junto a la población que trabaja en ellas y que habita en sus alrededores— dio inicio a la interpretación territorial del cambio económico.

Se trató de un auténtico vuelco de la perspectiva analítica, puesto que hasta entonces el problema del papel del territorio en el análisis económico —cuando era considerado como un tema de relevancia teórica— se solucionaba mediante la integración del elemento espacial en la teoría económica. De esto se ocupaban la economía espacial y la naciente ciencia regional (Isard, 1956) representando el punto de encuentro entre economía y geografía (Toschi, 1959) (4).

Paralelamente a la interpretación dualística del desarrollo italiano, también en la interpretación del desarrollo toscano se daban elementos tales como: el *territorio* (considerado en su multiplicidad de lugares diferentemente constituidos por nexos socio-económicos, histórico-culturales y político-institucionales en contraposición a su simplificación como coordenada geográfica, o sea, a su reducción a suelo: el so-

porte funcional de las actividades humanas), la *empresa* (considerada desde el punto de vista de la dimensión, donde la pequeña empresa se contrapone a la gran empresa) y el *sector* (las industrias en las que el proceso productivo puede ser realizado por muchas unidades distintas en lugar de en un único gran establecimiento) se entrelazan inevitablemente.

Pero justo aquí está el punto: ¿cuál tiene que ser —entre los elementos apenas mencionados— la unidad de investigación apropiada para interpretar el cambio económico?.

La respuesta de Giacomo Becattini es conocida: el lugar, esto es, el distrito industrial (Becattini, 1979). No un genérico «contexto territorial», que define de algún modo el ámbito de distribución espacial de fenómenos socio-económicos, por ejemplo una región con respecto al territorio nacional, sino un determinado entorno de la vida cotidiana donde los intereses y las pasiones de los hombres se entrelazan con las actividades económicas que ahí se desarrollan, y que se modifican en el tiempo los unos con las otras, influenciándose recíprocamente.

Un concepto, el de distrito industrial becattiniano, cercano al de distrito geográfico-económico gribaudiano, propuesto por el geógrafo turinés como categoría fundamental de la geografía económica (Gribaudi, 1963) (5). Incluso en su diferente contenido teórico/práctico —el distrito geográfico-económico no ha sido objeto de profundización teórica ni de uso empírico para interpretar el cambio económico, como en cambio sí que ha ocurrido con el distrito industrial— ambos conceptos sitúan al hombre en el centro del razonamiento económico y geográfico.

No la empresa o la industria, por tanto, de las cuales estudiar las decisiones de localización o averiguar el grado de presencia sobre el territorio. Sino la acción directa del hombre en la producción y de las condiciones que regulan su productividad. Un hombre no entendido en abstracto, desvinculado del lugar en el que vive y de las redes de relaciones sociales, localizadas o no, en los que está sumergido. Sino un hombre «en sociedad», esta última considerada en su ámbito concreto y territorial. Que es una forma de observar el territorio como sociedad territorial perteneciente a una determinada tradición geográfica, y que lleva a definir el lugar como una porción de territorio a la que un grupo humano atribuye una individualidad (Nice, 1987) (6).

Los lugares, sin embargo, no son todos iguales ni pueden ser simplemente distinguidos entre distritos y no distritos. Si los distritos industriales son «lugares muy especiales» en los cuales el requisito de la reproducibilidad (de los factores materiales e inmateriales, humanos y naturales sobre los que se basa el cambio económico) se presenta de modo particularmente

nítido (Becattini, 2002), los otros lugares pueden asumir la naturaleza de polos industriales, sistemas locales de economía dependiente, sistemas locales rurales, grandes ciudades dinámicas (Bellandi y Sforzi, 2001) (7).

El desarrollo de cada uno de ellos puede ser estudiado mediante el paradigma del distrito industrial, dado que se pueden reconocer a la obra, y bajo varios aspectos, procesos distrituales. Sin embargo, éstos no interesan como indicativos de una evolución de un lugar en sentido distritual, sino para comprender, por ejemplo, en qué medida la forma de organizar la producción alcanza a los recursos de creatividad de la población o, viceversa, tiende a reducir las actividades de producción al mero aspecto físico, preocupándose exclusivamente de la continuidad de la eficiencia psico-física de los trabajadores (Sforzi, 2002).

En este sentido es en el que el distrito representa una construcción teórica de alcance general —que va mucho más allá de su empleo para explicar la eficiencia de las pequeñas empresas— ya que propone una concepción de los lugares, dentro de su variedad, como máquinas sociales que producen, al mismo tiempo, mercancías y hombres, que generan sistemas de valores y las instituciones correspondientes, que satisfacen o frustran la necesidad de integración social.

TIEMPO Y LUGAR DEL NUEVO MODO DE ANÁLISIS



Si se quisiera fijar en el tiempo la progresiva consolidación de este nuevo modo de interpretar el cambio económico, debería marcarse el período entre 1969 y 1979, y reconocer una importancia especial a las dos investigaciones sobre el desarrollo económico de la Toscana, la pionera de 1969, mencionada al principio (Irpet, 1969), y la más elaborada, de 1975 (Becattini, 1975), ambas desarrolladas por el Irpet (8), que tuvieron su desenlace natural en el ensayo sobre el distrito industrial de 1979 (Becattini, 1979). Es aquí donde las ideas innovadoras sobre el origen teórico de la industrialización ligera —las economías externas marshallianas— por fin salieron al descubierto, y del ámbito de la investigación empírica sobre la Toscana pasaron al ámbito de la teoría económica.

Ocurrió, en efecto, que en la investigación de 1975 faltó toda referencia a las economías externas como fundamento teórico de la industrialización ligera. El hecho no impidió la formulación de un modelo interpretativo del desarrollo regional capaz de explicar de modo convincente las causas de la competitividad de la fórmula productiva toscana. Ni de identificar, en el contexto regional, el modo en que las di-

ferentes industrias se organizaban en el territorio, generando entornos socio-económicos específicos: las «cuatro Toscanas», entre las que dominaba el *cam-po urbanizado*, es decir, la Toscana de la industrialización ligera y los distritos industriales (Sforzi, 1993) (9).

El tradicional nexo teórico/práctico se deshizo y cada una de las dos dimensiones halló su propia ubicación «natural». Sin embargo, esta solución contingente favoreció la explicitación del concepto de distrito industrial como unidad de investigación, de manera que, al final, tuvo lugar un ulterior adelantamiento —esta vez directamente en el campo de la propuesta teórica— del cambio de perspectiva en el análisis del cambio económico.

El ensayo de 1979 sobre el distrito industrial como unidad de investigación dio los frutos esperados, puesto que después de algunos años fue posible recoger en un volumen algunos escritos (realizados principalmente entre 1982 y 1986) sobre el distrito industrial. Se trataba de trabajos de diferente orientación disciplinal y analítica, pero coherentes con el planteamiento distritual (Becattini, 1987a). Es de aquí en adelante cuando el distrito industrial se consolidó definitivamente y cuando se difundió también fuera de Italia, en campo internacional.

En los años setenta se había consumado la crisis del modelo fordista de organización de la producción (Blakaby, 1978; Bluestone y Harrison, 1982), un acontecimiento que llamó la atención de la comunidad científica internacional sobre el distrito industrial como fórmula productiva innovadora.

La atención internacional hacia el distrito industrial «italiano», sea como modelo económico sea como paradigma teórico, llevó inevitablemente a intentos de generalización, y por lo tanto de americanización. Se acuñó, así, la expresión de especialización flexible (Piore y Sabel, 1984), y se le consideró como uno de los ejemplos más representativos de los nuevos espacios industriales que se fueron configurando a causa de la crisis del fordismo (Scott, 1988).

En Italia, la difusión de los datos del censo industrial del 1981 puso en evidencia que el fenómeno identificado en los años setenta como regional y toscano, es decir, la industrialización ligera realizada por una multiplicidad de sistemas locales de pequeñas y medianas empresas especializadas en la producción de bienes personales y para la casa y la industria mecánica correspondiente, se había convertido mientras tanto, y se iba a convertir cada vez más en el futuro (Sforzi, 1995 y 1997), en la señal distintiva del desarrollo económico italiano en general. Las «anticuadas y precapitalistas pequeñas empresas» se revelaron como las más dinámicas entre las empresas italianas, y los entornos locales caracterizadas por el modelo del distrito se convirtieron en las áreas de

más rápido crecimiento económico y civil (Conti y Sforzi, 1997). La fórmula del distrito se mostró en mayor medida capaz, respecto a otras, de interpretar las presiones provenientes de una demanda mundial cada vez más fragmentada y variable.

Un paso histórico que, si por una parte favoreció la difusión del concepto de distrito industrial, hasta su codificación normativa (Sforzi, 1992), creó sin embargo en muchos la falsa impresión de que el distrito industrial representaba la respuesta teórico/práctica a la crisis del modelo fordista. Esto es, que el distrito industrial fuera un producto del postfordismo. Una variante, ésta, *mutatis mutandis*, de la tesis de la descentralización productiva que en la Italia de los años setenta se contrapuso a la lectura distritualista del fenómeno de la pequeña empresa (Conti y Sforzi, 1997). En esta circunstancia, lo que cambió fue sobre todo el contexto económico-político, menos ideologizado que el de los años setenta y por lo tanto menos sensible a la coherencia entre teorías económicas y decisiones políticas.

El hecho de que el distrito industrial haya finalmente adquirido plena visibilidad al final de los años ochenta forma parte de la inevitable lentitud con la que las ideas se difunden, son asimiladas y se arraigan en la comunidad científica, y por fin, cuando lo logran, se convierten en una expresión del lenguaje común. Sin embargo, esta lenta penetración en el cuerpo científico y social sorprende menos en el caso del distrito industrial, en cuanto ello no representa un expediente descriptivo del cambio económico, como el dualismo territorial, de fácil adopción, u otras divisiones geográficas de Italia, como las «Tres Italias» (10), que prescinden del problema de la unidad de investigación (Conti y Sforzi, 1997), sino que propone una interpretación de la realidad económica externa a los esquemas disciplinares tradicionales.

Se trata de una mutación del paradigma que no cambia sencillamente los contenidos de las disciplinas tradicionales, sino que pone en crisis la división corriente del conocimiento científico y también afecta a la esfera de la política económica. Por consiguiente, la aceptación del distrito industrial en el interior de un cuerpo disciplinal, tratándose de la economía regional o de la geografía económica, obliga a un replanteamiento radical del estatuto teórico de la disciplina.

Es cierto que en los años noventa han florecido «nuevas» geografías en el campo económico. Una de las más conocidas, sobre todo entre los economistas, es la «nueva geografía económica» (NEG: «new economic geography») de Krugman. Sin embargo, después de un prometedor inicio con *Geography and Trade* (Krugman, 1991) (11), donde entran en escena las economías externas marshallianas, la NEG ha envejecido precozmente con un inesperado regreso al

pasado, es decir, a la economía espacial (Fujita, Krugman y Venables, 1999).

Todas estas novedades corren el riesgo de ser sólo una fachada: vino viejo en botellas nuevas, y por tanto de corto alcance, como acabamos de decir. Lo que realmente sería útil es una «geografía del cambio económico», que partiendo del problema de la unidad de investigación, definido teóricamente según el lugar y empíricamente según el sistema local (Istat-Sforzi, 1997; Sforzi, 2000), desarrollara completamente la idea del distrito, iniciando un replanteamiento global de la relación entre geografía y economía para llegar a una auténtica economía geográfica (12).

Por otra parte, que el estudio del distrito represente la propuesta de una economía geográfica diferente del programa de investigación de la «nueva geografía económica», centrado en los procesos de aglomeración espacial de las actividades económicas, es un hecho ya reconocido en la literatura (Martin, 1999) (13).

CONSOLIDACIÓN TEÓRICA Y PRÁCTICA ▼

Desde el fin de los años ochenta hasta hoy, los estudios distrituales se han desarrollado y difundido en una pluralidad tal de direcciones que es imposible considerarlos de forma exhaustiva (14). El viraje territorial en la interpretación del cambio económico se ha consolidado en la teoría y en la práctica y ha alimentado el eje central de las reflexiones sobre el desarrollo local (Becattini *et al.*, 2001 y 2003; Becattini y Sforzi, 2002).

El estudio del distrito ha tenido un papel decisivo al plantear de una forma nueva el problema del territorio en el ámbito económico, además del geográfico. Se puede afirmar que mediante el estudio del distrito, economía y geografía han encontrado un terreno de encuentro como tal vez nunca antes tuvieron a disposición, ni siquiera con la economía regional. Porque esta vez el encuentro no ha tenido lugar por contaminaciones culturales a distancia, mediatizadas por la iniciativa de estudiosos de calibre, atentos a las innovaciones teóricas que se producen en la comunidad científica internacional, como fue el caso de Toschi, que divulgó en Italia la teoría weberiana de la localización industrial (Toschi, 1941), sino que se ha realizado dentro de la comunidad científica italiana en el campo de la interpretación del cambio económico del país.

En Italia, ocurre a menudo que nos preguntemos sobre cuál es la contribución original de las disciplinas económico-territoriales sobre las otras ciencias sociales y sobre su efectiva capacidad de incidir en las decisiones políticas. La respuesta está ante nuestros

ojos. Mediante el estudio del distrito, los sistemas locales se han consolidado como unidades territoriales de investigación y de intervención: las políticas públicas están en gran medida orientadas geográficamente por sistemas locales (Bressan y Caporale, 2002; Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2002, pp. 98-102; Dipartimento per le Politiche di Sviluppo-Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2005; www.dps.tesoro.it) y también lo está la elaboración de estadísticas oficiales (Faramondi e Piras, 2002; Istat-Menghinello, 2002; www.istat.it). No queda más que introducirse en este flujo de energías intelectuales y contribuir a alimentarlo.

(*) Una versión diferente de este artículo ha sido publicada en N. Bellanca, M. Dardi y T. Raffaelli (a cura di) (2004): «Economia senza gabbie. Studi in onore di Giacomo Becattini», Bologna, Il Mulino.

NOTAS

- [1] El Irpet era el Instituto de Investigaciones para la Programación Económica de la Toscana, fundado en 1968 como órgano técnico científico del Comité Regional para la Programación Económica de la Toscana, el organismo que precedió la institución del ente regional (la Región de la Toscana). Su objetivo era el estudio de las características y de las transformaciones del sistema socio-económico de la Toscana. Una de las primeras investigaciones llevadas a cabo por el Irpet, bajo la dirección de Giacomo Becattini, que era su director, consistió al desarrollo económico de la Toscana. En 1974, el Irpet pasó a ser un ente público de la Región Toscana.
- [2] Existe una evidente separación conceptual entre las economías externas marshallianas y las economías de aglomeración weberianas; mientras estas últimas dependen simplemente de la proximidad geográfica, las economías externas marshallianas son el resultado de la cooperación consciente entre empresas independientes que, en un lugar determinado, participan en un mismo proceso productivo.
- [3] En un artículo de 1973 aparecido en *Critica Marxista*, revista bimestral de reflexión política y cultural del Partido Comunista Italiano, Cantelli y Paggi retomaban la crítica sraffiana a las economías externas marshallianas, que, como es sabido, establecía su inconsistencia teórica y negaba la validez de la interpretación regional del desarrollo económico, al considerarlo un simple caso particular del nacional; lo mismo se aplicaba a la programación regional. La unidad de investigación apropiada para el estudio del cambio económico y para la definición de la política económica era el estado-nación (Cantelli y Paggi, 1973).
- [4] Por otra parte, la geografía económica se funda en el principio de localización: el análisis de los factores subyacentes a la elección de la ubicación de un establecimiento industrial, lo que implica una concepción del territorio como causa de los costes de transporte.
- [5] Según Dino Gribaudi (1902-1971), geógrafo económico turinés, fundador de la escuela de geografía económica de Turín, el perfil del distrito geográfico-económico «está definido por, además del estado y el desarrollo de las industrias, las condiciones agrícolas y comerciales, los hechos demográficos y la distribución de la población» (1963, p. 260).
- [6] Según Bruno Nice (1939-1991), geógrafo económico florentino, colega de Becattini en la Facultad de Economía de la Uni-

versidad de Florencia, la individualidad que un grupo humano atribuye a un lugar deriva «de cada una de las funciones y del papel global que desarrolla en el sistema de las estructuras espaciales de la sociedad. Y puesto que el sujeto, además del destinatario de tales funciones es tanto la población que vive y actúa en el lugar como también la población que lo visita ocasionalmente, he aquí que el lugar mismo se convierte en una creación humana» (Nice, 1987, pp. 117-118). Y sigue: «Pero los lugares habitados, obviamente, desarrollan además de la función de vivienda, o sea residencial, diversas funciones productivas, destinadas a suministrar bienes y servicios ya sea a los habitantes del mismo lugar ya sea a los habitantes de otros lugares más o menos lejanos; y el diferente peso asumido por cada una de tales funciones económicas, y más ampliamente sociales, contribuye a determinar la individualidad de cada lugar y su grado de importancia» (p. 118). Como se puede notar, tanto para Gribaudi (véase nota 4) como para Nice el punto de partida del análisis geográfico-económico es el grupo humano en el lugar en el que éste vive.

- [7] Junto a los lugares, Becattini introduce los *no lugares*, esto es, realidades diversas desprovistas de capacidad auto-organizativa «devastadas en su conformación socio-cultural por accidentes económicos, políticos o militares» (Becattini, 2002, p. 9).
- [8] La segunda investigación sobre el desarrollo económico de la Toscana se llevó a cabo en los cuatro años siguientes a la de 1969. De hecho, se concluyó en 1973 y se publicó en 1975 en la editorial florentina Guaraldi. En 1975, la casa editorial ISEI publicó también la traducción italiana de *Economía de la producción*, de Alfred y Mary P. Marshall, editada por el mismo Becattini. Como se lee en la primera nota de su «Introduzione. Un invito alla rilettura di Marshall» (p. IX), el trabajo requirió un esfuerzo que se extendió de 1970 hasta 1975. Por tanto, la relectura de Marshall y la investigación sobre el desarrollo económico de la Toscana, donde la marshallianidad de la pareja economías externas/distrito industrial y la toscianidad de la pareja pequeña empresa/industrialización ligera se influencian recíprocamente, tuvieron un desarrollo entrelazado, teniendo el mismo tiempo de gestación. No es arriesgado afirmar que si bien los dos temas de investigación al final se presentan inevitablemente diferentes, ambos afrontan, desde dos puntos de vista distintos, el mismo problema: el de una interpretación del cambio económico en la que la economía reencuentra la sociedad en los lugares donde ambas, imbricadas la una en la otra, se realizan concretamente, plantando las bases para una reflexión sobre la recomposición del conocimiento social.
- [9] Las otras áreas socio-económicas de la Toscana eran: las *áreas urbanas*, es decir, las mayores ciudades de la región (Florencia, Pisa, Livorno, Siena y Grosseto), que identifican los principales centros comerciales y de servicios privados y públicos; las *áreas turísticas-industriales*, es decir, el litoral tirreno y las islas, además de algunos otros lugares de la Toscana interior, caracterizados por polos industriales (de grandes empresas) y lugares turísticos de masas, que encajan unos dentro de otros; y el *campo*.
- [10] División territorial de Italia según el modelo de desarrollo industrial: gran empresa industrial en el «Triángulo Industrial» Turín-Milán-Génova (Noroeste); Sur, menos desarrollado industrialmente, y pequeña y mediana empresa en el Nordeste y Centro peninsular (la Terza Italia) [N. del T.].
- [11] Este título alude claramente a la obra de Marshall, *Industry and Trade*.
- [12] La economía geográfica distritual (o neo-marshalliana), de la cual se está hablando aquí, no tiene relación alguna con la así llamada «economía geográfica» de Brakman, Garretsen y van Marrewijk (2001). En realidad, estos autores utilizan el término «economía geográfica» como un sustituto semántico

del término «nueva geografía económica». De este modo, ellos quieren subrayar que su interés no es la renovación de la geografía económica sino la extensión geográfica de la economía. En este sentido, *An Introduction to Geographical Economics*, el manual de Brakman, Garretsen y van Marrewijk, se sitúa en la misma línea de reflexión de *The Spatial Economy*, de Fujita, Krugman y Venables (1999), de tal manera que los dos textos se presentan como complementarios (Bode, 2003).

- [13] Además, Ron Martin afirma que la teoría del distrito se distingue también del programa de investigación de la «nueva teoría del crecimiento», centrada en la convergencia de las economías regionales (Barro y Sala-i-Martin, 1995).
- [14] Limitada al caso italiano, la bibliografía más actualizada es la de Tessieri (2001).

BIBLIOGRAFÍA ▼

- BECATTINI, G. (1975), (a cura di): *Lo sviluppo economico della Toscana con particolare riguardo all'industrializzazione leggera*, Firenze, Guadaldi.
- BECATTINI, G. (1979): Dal «settore» industriale al «distretto» industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, a. V, n.º 1, pp. 7-21 [ora en G. Becattini, *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Turin, Rosenberg & Sellier, 2000, pp. 41-56].
- BECATTINI, G. (1987a), (a cura di): *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, il Mulino.
- BECATTINI, G. (1987b), «Introduzione. Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento», en Becattini, G. (1987a), pp. 7-34.
- BECATTINI, G. (2002), «Luoghi, translocali e benessere: idee per un mondo migliore», *Sviluppo Locale*, vol. IX, n.º 21, pp. 3-22.
- BECATTINI, G., BELLANDI, M., DEI OTTATI, G. Y SFORZI, F. (2001), (a cura di): *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Turin, Rosenberg & Sellier.
- BECATTINI, G., BELLANDI, M., DEI OTTATI, G. E SFORZI, F. (2003): *From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BECATTINI, G. E SFORZI, F. (2002), (a cura di): *Lezioni sullo sviluppo locale*, Turin, Rosenberg & Sellier.
- BELLANDI, M. E SFORZI, F. (2001), «La molteplicità dei sentieri di sviluppo locale», en G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati y F. Sforzi, (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Turin, Rosenberg & Sellier, pp. 41-63.
- BLAKABY, F. (1978): *De-industrialisation*, Londres, Heinemann.
- BLUESTONE, H. AND HARRISON, B. (1982), *The Deindustrialization of America*, Nueva York, Basic Books.
- BODE, E. (2003): Book Reviews —An Introduction to Geographical Economics: Trade, Location and Growth, Steven Brakman, Harry Garretsen, y Charles van Marrewijk, *Review of World Economics*, n.º 139, pp. 173-175.
- BRAKMAN, S., GARRETSEN, H. AND VAN MARREWIK, C. (2001): *An Introduction to Geographical Economics: Trade, Location and Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BRESSAN, M. E CAPORALE, A. (2002): L'irruzione del territorio nelle politiche di sviluppo. Programmazione negoziata, Fondi strutturali e «nuova programmazione», *Sviluppo locale*, vol. IX, n.º 19, pp. 81-118.
- CANTELLI, P. E PAGGI, L. (1973): «Strutture sociali e politica delle riforme in Toscana», *Critica Marxista*, a. 11, n.º 5, pp. 41-92.
- CONTI, S. E SFORZI, F. (1997): «Il sistema produttivo italiano», en P. Coppola, (a cura di), *Geografia politica delle regioni italiane*, Turin, Einaudi, pp. 278-336.
- FARAMONDI, A. E PIRAS, M.G. (2002), «Le nuove stime di aggregati socio-economici per i sistemi locali del lavoro», *Sviluppo locale*, vol. IX, n.º 20, pp. 80-95.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. AND VENABLES, A.J. (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- GRIBAUDI, D. (1963): «Contro una critica demolitrice della geografia», *Rivista Geografica Italiana*, a. LXX, fasc. III, pp. 245-270.
- IRPET (1969): «Lo sviluppo della Toscana. Un'ipotesi di lavoro», *Il Ponte*, a. XXV, n.º 11-12, pp. 4-32 [ora en G. Becattini, *L'industrializzazione leggera della Toscana. Ricerca sul campo e confronto delle idee*, Milán, Irpet y FrancoAngeli, 1999, pp. 113-145].
- ISARD, W. (1956) *Location and Space-Economy. A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure*, Nueva York, The MIT and John Wiley & Sons.
- ISTAT-SFORZI (1997), *I sistemi locali del lavoro 1991*, (a cura di), F. Sforzi, Roma, Istat.
- ISTAT-MENGHINELLO (2002): *Le esportazioni dai sistemi locali del lavoro. Dimensione locale e competitività dell'Italia sui mercati internazionali*, (a cura di), S. Menghinello, Roma, Istat.
- KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- MARTIN, R. (1999): «The new 'geographical turn' in economics: some critical reflections», *Cambridge Journal of Economics*, n.º 23, pp. 65-91.
- NICE, B. (1987): *Introduzione alla geografia economica*, Florencia CUSL.
- PIORE, M. J. y SABEL, C. F. (1984): *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- SCOTT, A. J. (1988): *New Industrial Spaces*, Londres, Pion.
- SFORZI, F. (1992): «L'individuazione dei distretti industriali di piccole imprese», *Il Ponte*, a. XLVIII, n.º 4, pp. 49-56.
- SFORZI, F. (1993): «Il modello toscano: un'interpretazione alla luce delle recenti tendenze», en R. Leonardi y R.Y. Nanetti (a cura di), *Lo sviluppo regionale nell'economia europea integrata. Il caso toscano*, Venecia, Marsilio, pp. 115-149.
- SFORZI, F. 1995, «I sistemi locali d'impresa e il cambiamento industriale in Italia», *Geotema*, a. I, n.º 2, pp. 42-54. [«Sistemas locales de empresa y transformación industrial en Italia», *Revista Asturiana de Economía*, n.º 5, 1996, pp. 41-60].
- SFORZI, F. (1997): «Il cambiamento economico nel sistema urbano italiano», en G. Dematteis y P. Bonaverò, (a cura di), *Il sistema urbano italiano nello spazio unificato europeo*, Bologna, il Mulino, pp. 205-241.
- SFORZI, F. (2000): «Il sistema locale come unità d'analisi integrata del territorio», en E. Gori, E. Giovannini y N. Batic, (a cura di), *Verso i censimenti del 2000*, Atti del Convegno della Società Italiana di Statistica, Udine, 7/9 giugno 1999, Udine, Forum, pp. 185-192.
- SFORZI, F. (2002): «Lo distritos industriales ante el reto de la globalización», *Geographica*, n.º 41, pp. 5-18.
- TESSIERI, N. (2001), «Rassegna bibliografica sullo sviluppo locale e sui sistemi locali di piccola e media impresa in Italia», en G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati y F. Sforzi, (a cura di), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Turin, Rosenberg & Sellier, pp. 419-477.
- TOSCHI, U. (1941): *La teoria economica della localizzazione delle industrie secondo Alfredo Weber*, Bari, Arti Grafiche Macchi.
- TOSCHI, U. (1959): *Geografia economica*, Trattato Italiano di Economia, vol. IV, Turin, UTET.
- VALLI, V. (1987), *Politica economica. I modelli, gli strumenti, l'economia italiana*, Roma, NIS.